

DÉVELOPPEMENT DE LA VENTE DIRECTE

LA DÉMARCHE

La commercialisation en vente directe des productions animales est un point fort de la ferme de la chuplinois. Elle se caractérise par une grande diversification des produits (transformés ou non) et des canaux. Si cela est chronophage, la stratégie est performante puisqu'aucune perte liée à la commercialisation n'est à déplorer. Martine et Michel livrent ainsi auprès de 3 ruches qui dit oui, 5 AMAP, 1 distributeur automatique (bientôt 2), 2 marchés de plein-vent (vendredi après-midi et samedi matin), 1 réseau d'épiceries, un maraicher en système de dépôt vente et des guinguettes en été. Les commandes, même de petits volumes, sont acceptées si la livraison peut s'intégrer à l'organisation logistique existante. Au total la commercialisation prend 3 jours par semaine.

La gamme de produit en conserve est réalisée par un traiteur spécialisé qui ne travaille que pour les agriculteurs. La transformation ne permet pas forcément de dégager plus de marge, elle permet surtout d'augmenter la conservation des produits et de diversifier les débouchés, notamment les épiceries fines et les distributeurs automatiques.

Martine et Michel parviennent à répondre à toutes les demandes (produire plus, ne permettrait pas forcément de vendre plus sur les circuits actuels). Toutefois, ils ne sont pas aptes à satisfaire les gros volumes de la restauration, cuisses de poulet par exemple, car ils ne sauraient pas comment bien valoriser le reste.